Nº 72

mercadoindustrial.es

punto de encuentro de la industria



ERP
Lean
Export
E-Commerce

Y mucho más...

RESPUESTAS

www.mercadoindustrial.es - info@mercadoindustrial.es

Revista de información multisectorial para la industria, maquinaria, logística, tecnología y servicios

mercadoindustrial.es
punto de encuentro de la industria

El dinero en los bancos no corre, vuela...



Y en el mes de abril, ferias mil. Con estas pequeñas bromas vengo a explicarles que vemos que hay ganas de trabajar de sobras, espíritu emprendedor a raudales y movimiento en los mercados que señalan que hay negocios y oportunidades que están esperando sólo que fluya el crédito.

Esta tristeza y penuria de los mercados es artificial en tanto que hay capital humano y recursos técnicos y organizativos suficientes para posicionar el país entre los primeros del mundo de forma casi inmediata. Esto es lo que estamos viendo estos días en los eventos sectoriales que aún mantienen el pulso a la actividad de los mercados no financieros. Les parecerá una exageración, pero a la vista está que hay personal cualificado parado en su casa y fábricas cerradas por la razón que todos conocemos: la crisis financiera.

Este concepto lo tienen claro en los EE.UU. y en Japón, que destinarán recursos públicos a dinamizar los mercados reales, los que tocan producto y precisan servicios, los que crean empleo y, consecuentemente, consumo. Es entre las personas y las empresas donde debe estar. Estos países conocen tan bien como nosotros los efectos de la burbuja inmobiliaria, pero, aprendida la lección, creen en su capital humano más que en sus bancos. Por eso son potencias mundiales y Europa, en su conjunto, un collage de políticas erráticas y de gobiernos alejados de sus sociedades. Hay que cambiar esto.

Lino Hernández Rué
Lic. Periodismo UAB

índice

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 1886-2330

“Debe ser el software el que se adapte a la empresa y no al contrario”



Céu Mendonça, directora comercial de PHC

¿Cómo se puede obtener el máximo rendimiento de un ERP?

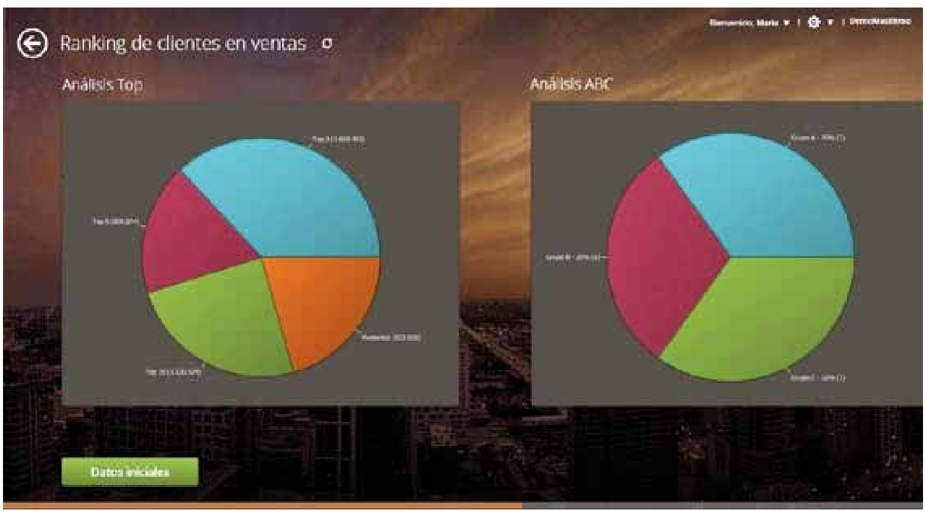
Para que las empresas obtengan el máximo rendimiento con un ERP, el primer secreto es una buena implementación. Todos los proyectos de implementación deben empezar con una fase de identificación de las necesidades reales, ya que solo así es posible adquirir la solución más adaptada a la realidad de quien lo adopta. Este es uno de los factores críticos de estos proyectos, ya que la elección de una solución adecuada a la dimensión y pretensiones de la empresa es vital.

Una identificadas las necesidades, se inicia la fase de la implementación propiamente dicha de los diversos procesos necesarios en el día a día del cliente. En esta fase es muy importante la participación de la administración y de todos los colaboradores. Es más que importante, porque los colaboradores que van a trabajar a diario con la aplicación deben implicarse desde el primer momento y conocer las ventajas que aportará el software a sus tareas diarias.

Una vez acabada la implementación, es necesario dar una buena formación a los colaboradores que trabajarán en la solución y a determinados usuarios clave. Pero, por último, para que este proceso suceda satisfactoriamente, es necesario que la empresa sepa hasta dónde puede y quiere llegar.

¿Qué valores aporta a la empresa?

Los costes con el software de gestión varían mucho, ya que dependen del tipo de solución elegida y el tipo de empresa. Existen gamas de software específicas para cada tipo de empresa (por ejemplo: PHC Corporate CS es la gama diseñada para micro y pequeñas empresas). La dimensión de la empresa condiciona la gama de software, el número de áreas que abarcará el software y el número de licencias de software adquiridas son factores que condicionan el valor a pagar. En paralelo con el coste del software, existe también el coste de implementación que varía en función de las necesidades de la empresa en cuanto a implementación, asistencia técnica, asistencia postventa, formación, etc. La empresa que realiza la implementación debe prestar todos estos servicios -Partner Certificado PHC-. También existe la posibilidad de adquirir o suscribirse al software como un servicio -Software as a Service-, como en el caso de PHC FX.



Hemos notado que las empresas cada vez tienen más dificultades a la hora de obtener financiación para los proyectos y alteraciones tecnológicas que tenían pensado realizar o que querían arrancar inmediatamente. Así, las opciones más populares son soluciones cloud, ya que permiten ajustar la inversión a cada empresa, concretamente al número de usuarios y a la amplitud de la solución, con pagos mensuales o anuales.

¿Qué impacto positivo puede tener el ERP dentro del plan estratégico de una compañía?

Los ERP han acentuado su enfoque en la sustitución de la acción humana en las tareas más repetitivas. Esta es una forma de agilizar la empresa y de hacerla más competitiva. Por otro lado, también tienen un papel muy importante en la toma de decisiones de las empresas, ya que ahí es donde se encuentra toda la información. Por lo tanto, es fundamental la evolución de los mismos ya que proporcionan información fiable y de fácil análisis para tomar decisiones más rápidamente y de forma más eficaz.

Además, es necesario seguir informando a los gestores sobre los beneficios que pueden tener los ERP en el crecimiento de sus negocios. Algunos aún siguen pensando que no aporta grandes ventajas en costes y resultados, a pesar de que este punto de vista cada vez es menos frecuente. Pensamos que debe ser el software el que se adapte a la empresa y no al contrario. Siempre lo identificamos como algo que puede alejar a las Pymes de las soluciones de gestión, ya que las consideran demasiado complejas para su realidad.

¿Hacia dónde evoluciona el modelo de su negocio?

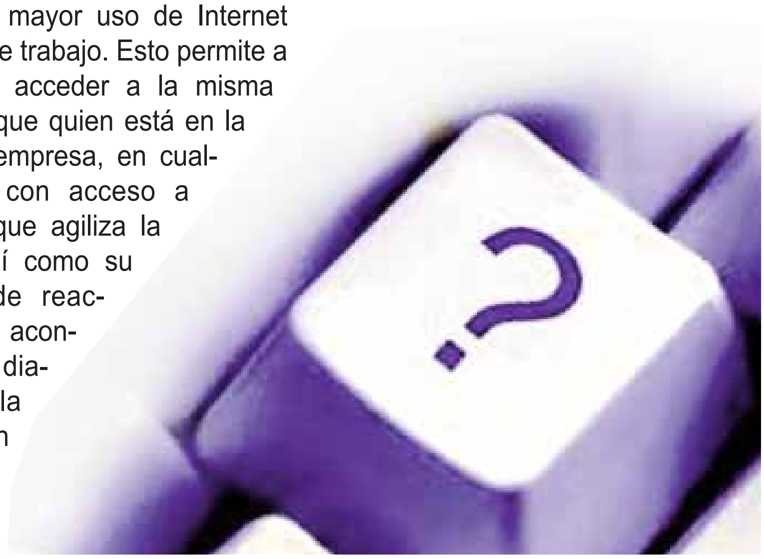
Pensamos que los puntos fundamentales de la evolución de los ERP son su integración con otros sistemas y la intensificación y preponderancia de las soluciones centradas en la evolución de la empresa, sin necesidad de la participación del fabricante del software. Cada vez más los fabricantes aplican conceptos como Business Intelligence (BI) y Business Performace Management (BPM) del usuario, ya que son lo que las empresas buscan. Su adopción favorece que el usuario cree sus procesos específicos, sin intervención del fabricante. El propio usuario es quien define sus necesidades sin esperar que el fabricante las incluya en una nueva versión del software. Es decir, hemos pasado de un modelo inicial en que el fabricante producía e introducía en sus productos flujos de información y de trabajo que consideraba pertinentes y era al Cliente al que le correspondía buscar un software que se adaptase a su forma de trabajar.

En el modelo actual, el usuario define sus procesos, sus análisis y sus workflows, y los va implementando y corrigiendo de acuerdo con la evolución de su negocio. Todo ello sin tener que esperar a que sus necesidades sean desarrolladas por el fabricante de su software. Si por un lado, de esto deriva el papel fundamental de los partners implementadores en la ayuda a clientes para definir sus procesos, por otro, el Cliente saca mucho más partido de su software y aprovecha mejor sus capacidades con claras ventajas en la recuperación de la inversión. Además, esta es una realidad que aporta al ERP nuevos usuarios y la implicación de nuevos sectores de la empresa. La definición de procesos propios permite a otras áreas de la empresa obtener información y automatizar los procesos en un software que antes podrían manejar solo para la contabilidad y el área financiera.

Otra de las grandes tendencias es cada vez el mayor uso de Internet como base de trabajo. Esto permite a los usuarios acceder a la misma información que quien está en la sede de la empresa, en cualquier lugar con acceso a Internet, lo que agiliza la empresa, así como su capacidad de reacción ante los acontecimientos diarios como la comunicación con el exterior. En esta área, PHC ofrece varias soluciones con el objetivo de llevar este tipo de aplicaciones a empresas de todos los tamaños, desde la gestión comercial completa hasta la información contable.

Otra de las áreas fundamentales y que cada vez resulta más fundamental en cualquier empresa es la comunicación con el cliente. Porque una mayor satisfacción y fidelidad son una realidad con herramientas que permiten una mejor conexión entre los intereses de ambas partes. Actualmente, con soluciones accesibles a Pymes, es posible crear relaciones próximas con los clientes, darles información y recibir más rápidamente datos sobre lo que necesitan. Las herramientas de CRM, como PHC CRM, asumen en este campo un papel vital en la dinamización de la relación con los clientes. En esta nueva versión del Software PHC agilizaremos aún más la comunicación de las empresas con sus clientes, a través de herramientas de feedback automático.

Las empresas buscan software que responda de forma integrada a sus necesidades en todas las áreas de la empresa, independientemente de su sector de negocio, por lo que aún tiene cabida en el mercado de software la oferta de soluciones verticales.



Así, seguimos invirtiendo también en la “verticalización” e integración del software, como es el caso de las áreas de minoristas, gestión documental, clínicas y producción industrial.

¿Cómo evolucionará con la implementación del Cloud?

La implementación del concepto SaaS está creciendo bastante. Los precios son muy atractivos y los beneficios enormes. Pienso que, con SaaS, incluso los gestores que no ven grandes ventajas en un ERP tendrán una solución a su medida. Las empresas pueden pagar solo lo que usan reduciendo los costes, el derroche y adaptando los costes a la dimensión de la empresa. Los gestores no tienen que preocuparse con el soporte técnico, que estará todo a cargo del proveedor, como la instalación, mantenimiento, seguridad, confidencialidad y copias de seguridad.

Los índices de desconfianza de este modelo bajaron de forma significativa, fruto del aumento de las garantías aportadas y los avances realizados en seguridad. Incluso así, hay mucho que evolucionar en la nube, el ritmo se acelera constantemente y es necesario seguirlo. Pero pensamos que, mirando hacia el futuro, hay una gran probabilidad de pasar por la nube.

La inversión inicial aplicada a una implementación de ERP es para muchas empresas una inversión pesada, que las obliga a depender de un proveedor hasta obtener beneficios. El SaaS disuelve esa inversión, eliminando los "problemas" mencionados anteriormente, con el acceso al crédito. Las empresas solo están obligadas a pagar una mensualidad u otras formas de pago definidas por el proveedor. Creo que hay muchas empresas, especialmente Pymes, que esperan desarrollos en estas áreas. Pienso que las éstas son el mayor "objetivo" de este concepto. Son las que tienen más dificultad de acceso al crédito y las que necesitan una solución de acceso sencilla, que puedan alterar en caso de que no se adapten a ella. El modelo SaaS se presenta como un concepto muy flexible, lo que es importante para este mercado.

¿Qué medidas pueden adoptar las compañías en estos momentos de crisis para ahorrar costes?

Creemos que el uso de soluciones de gestión que se adapten a la realidad de la empresa consigue que estas sean más rentables. Nuestra estrategia siempre ha sido ayudar a las empresas a dinamizarse y es exactamente en estos periodos más difíciles, cuando esta agilidad gana especial relevancia. Creemos que la tecnología ayuda a las empresas, ya que les permite reducir costes y aumentar la productividad. Esta coyuntura es una oportunidad, ya que en un mercado más difícil las empresas necesitan la tecnología que les permita encaminar todas las oportunidades que surgen.

También pienso que las empresas deben, cada vez más, elegir el software que se adapte a sus negocios, optando por soluciones verticales para sus sectores de actividad, pero siempre integradas con productos horizontales que les permitan gestionar los diversos procesos de la empresa de una forma unificada. De esta forma, cada empresa obtiene una solución a su medida a un coste de aplicaciones estándar.

Hay varias áreas en las que las empresas pueden reducir costes a través del uso de las TI, concretamente en áreas que necesiten un gran componente de tareas repetitivas. A título de ejemplo, soluciones de gestión documental pueden presentar una reducción significativa de costes, hasta entonces necesarios al imprimir y archivar toda la documentación. Con estas soluciones se automatiza esta área y se archiva correcta y rápidamente. También en el área de flotas puede haber una reducción significativa de los costes, concretamente a través de un control más ajustado de los mismos, ya que, con una solución de gestión los gestores tienen acceso en tiempo real a los costes de su flota y pueden controlarlos de forma más atenta y rápida. Pienso que, en general, existe una posibilidad de reducción de costes en cualquier área con el software como forma de usar procesos más eficientes.

Cada vez hay más personas que


Ejemplo de panel de análisis

adoptan soluciones SaaS en sus empresas no solo por su precio, sino por las ventajas que aportan en reducción de costes, movilidad, reducción de la necesidad de inversión en hardware, mantenimiento y seguridad.

En momentos económicamente difíciles como los que atravesamos, una de las grandes barreras para la inversión en software es la inversión inicial. Este es un factor que puede frenar la modernización del parque instalado, no obstante, la nube elimina esta barrera y promueve la modernización tecnológica en varias áreas. Más que reducción de costes, supone una oportunidad para que Pymes con presupuesto reducido puedan acceder a un ERP. Además, ofrece una mayor flexibilidad y un producto que la empresa sabe que está siempre actualizado, sin presentar costes adicionales.

Respecto a la seguridad, ¿qué riesgos hay y cómo se solucionan?

Los empresarios son muy conscientes y quieren conocer todos los peligros a los que pueden estar expuestos. Para las empresas, la seguridad de su información y sistemas es una condición vital. Muchas veces, nuestra función es aclarar y alertar sobre los peligros y presentar las herramientas existentes como las que hemos mencionado anteriormente. Porque, como hemos verificado a lo largo de nuestra experiencia, la seguridad es una de las preocupaciones a la hora de adquirir tecnología. Por ejemplo, cuando presentamos soluciones de gestión y contabilidad para Internet en la solución PHC Digital CS, la preocupación principal de los clientes fue que su información de Gestión o Contabilidad no fuese accesible para quien no tiene acceso para ello, o por alguien externo a la organización.

Para garantizar la seguridad, hay tres medidas fundamentales que se deben tomar. La primera es, sin duda, una firewall. Después, la implementación de gestión de accesos y política de cambio de contraseñas, ya que muchos usuarios utilizan siempre la misma o incluso la que les ha sido asignada inicialmente.

Otra de las medidas que recomendamos es un sistema de base de datos seguro, que garantice la flexibilidad de los datos y con una política de copias de seguridad, motivo por el que hemos basado el Software PHC en la base de datos SQL, cuya estabilidad e integridad es reconocida.

Con la nube nace toda una nueva cuestión de preocupación con la seguridad.

Este es el mayor obstáculo a la migración hacia soluciones en la nube: la desconfianza en una solución que no está local. No obstante, a medida que los gestores tienen conocimiento de las funcionalidades y de las medidas de seguridad adoptadas por estas soluciones, los índices de desconfianza bajan de forma significativa.

www.phcsoftware.es



¿Qué es PHC y qué ofrece?

PHC junta experiencia de negocio al diseño de software. Creamos e innovamos desde 1989 en una búsqueda constante de la satisfacción de los Clientes, a través de la calidad del software y de su facilidad de uso. en nuestra opinión debe ser el software el que se adapte a la empresa y no al contrario. Por eso, nuestra referencia en el desarrollo es la empresa y sus necesidades únicas, los procesos donde empieza la innovación.

Los productos PHC aprenden cuando la empresa aprende, se modifican cuando la empresa se modifica, así, cada cambio, cada decisión, quedan registradas, procesadas y disponibles para analizar e investigar en el futuro. Y a esto lo llamamos capacidad para tomar decisiones con confianza: velocidad de negocio (Business at Speed). El Software PHC siempre ha destacado por su gran flexibilidad en la adaptación, tanto al modo de funcionamiento de cada empresa como de los distintos mercados y sectores de negocio.

Si por un lado, de aquí se deduce el papel fundamental de los partners implementadores para ayudar a sus clientes en la definición de sus procesos, por otro, el Cliente saca mucho más partido de su software y aprovecha mejor sus capacidades con claras ventajas en la recuperación de la inversión. Además, esta es una realidad que aporta al ERP nuevos usuarios y la implicación de nuevos sectores de la empresa. La definición de procesos propios permite a otras áreas de la empresa obtener información y automatizar los procesos en un software que antes podrían manejar solo para la contabilidad y el área financiera. El hecho de que el software sea cada vez más transversal a toda la empresa lleva a la necesidad de otras herramientas, como es el caso del software para gestión de equipos y de proyectos o incluso de la gestión de flota, necesidades a las que PHC ha ido dando respuesta con cada nueva versión de su ERP.

Y ¿cuál es su presencia en el mercado Español?

Los objetivos principales en cuanto a internacionalización de PHC en este momento, pasan por el crecimiento. Estamos ya presentes en varios países y ahora estamos planificando el crecimiento de esa base consolidada. Nuestra presencia está ya consolidada en España, concretamente en Madrid, Andalucía y Galicia. La apertura de oficinas en Madrid, en septiembre de 2011, y la selección de colaboradores en España han permitido la creación de un centro de formación para la empresa en la zona central de España.

Hace un año, lanzamos en España nuevos productos SaaS, con PHC FX. La versión más reciente 2014 se ha lanzado hace una semana. Las soluciones y gamas PHC CS de la nueva versión abarcan un amplio abanico de empresas, usos y áreas de actuación, ofreciendo importantes beneficios.

www.phcsoftware.es

Información y contacto

www.mercadoindustrial.es

Redacción:
redaccion@mercadoindustrial.es

Administración, suscripciones y publicidad:
info@mercadoindustrial.es
C/ Puig i Cadafalch nº 11, 3º-2ª 08035 Barcelona
Tel 93 531 18 55

D.L. Internet B-20885-2006
ISSN 1886-2330

La **edición especial en papel** de la revista Mercadoindustrial.es tiene un precio de 3 € por número.

Contrate la suscripción anual de la revista en papel por sólo 12 €

La edición on-line es gratuita
Sólo necesitamos su email para avisarle cada vez que publiquemos un nuevo número

La tecnología impondrá la selección natural a las empresas

La mayoría de empresas deberán asumir duros procesos de adaptación a los nuevos hábitos y tendencias tecnológicas

Según un informe publicado por Sogeti, compañía especializada en servicios y soluciones de tecnología perteneciente al Grupo Capgemini, muchas compañías van a tener que enfrentarse a tiempos muy difíciles para asumir dentro de sus organizaciones las nuevas formas de relación y de gestión que la tecnología ha impuesto en el entorno empresarial.

Esta es una de las tres tendencias claras que deberán asumir las empresas en los próximos años y que se recogen en el informe SogetiLabs Technology Outlook 2013. Este informe ha sido elaborado a partir del conocimiento de un nutrido grupo de expertos de Sogeti en todo el mundo, al que se han sumado las impresiones de los propios clientes y partners tecnológicos de la compañía.

www.sogeti.com

Sensor de conductividad de Sensorex ideal para las aplicaciones sanitarias

Los monitores del sensor de conductividad CS615 de Sensorex procesan los fluidos para cambiarlos dentro de su parámetro crítico. Con dos tamaños de abrazaderas triples sanitarias disponibles, los sensores de esterilización son ideales para la comida, los medicamentos y otros servicios de posible contaminación donde se necesitan conexiones sanitarias.

La construcción de acero inoxidable 316 soporta los procesos de limpieza en el lugar y esterilización a vapor hasta 160 ºC. Los dos modelos están disponibles para las abrazaderas triples de 1"-1.5" y 2". Los sensores vienen con un cable de 3 m con terminaciones de alambre estañado para la conexión a la instrumentación de monitoreo del proceso.



www.sensorex.com

Logística de un equipamiento médico de 8 toneladas realizado por G3 Logistic & Tech

La compañía logística española G3 Logistic & Tech, especializada en actividades logísticas y de transporte para sectores de alta tecnología, ha gestionado la descarga y ubicación de un equipo médico de 8 toneladas en el Centre Mèdic Diagnòstic Alomar de la localidad barcelonesa de Pineda de Mar.

La delicada maquinaria, un equipo de resonancia magnética, procedía de la ciudad francesa de Estrasburgo. Previamente al día de la operativa los profesionales de G3 Logistic & Tech se desplazaron a la localización en donde se debía descargar y ubicar el equipo. Tras preparar un plan de actuación, gestionaron los permisos municipales necesarios para la ocupación de la vía.

Para la operativa, que necesito de un día completo, G3 Logistic & Tech desplazó una grúa de gran tonelaje, una carretilla elevadora, 5 operarios y herramientas especiales para la manipulación de una mercancía con características muy especiales ya que al peso y volumen de la misma se suma que la pieza principal del equipo es un gran imán, por lo que es necesario evitar la cercanía de metales en su manipulación.

G3 Logistic & Tech cuenta con una probada experiencia en la gestión logística de equipos médicos y sanitarios, realizando servicios que van desde el transporte al almacenaje, la descarga, la ubicación e, incluso, cuando así es necesario, el montaje.



www.g3logistic.com



Las exportaciones ferroviarias españolas se dirigen a Tailandia e Indonesia



Según informa la Asociación Ferroviaria Española (MAFEX), recientemente han realizado una misión comercial a Tailandia e Indonesia para promocionar la industria ferroviaria nacional ante los nuevos planes de infraestructuras previstos en ambos países. Esta delegación estaba formada por representantes de empresas de diferentes campos del sector, desde ingenierías y consultorías hasta constructores de material rodante y equipamiento auxiliar.

La misión española se produce en un momento crucial en Tailandia, donde el Gobierno impulsa un importante plan de modernización de las infraestructuras en el que el ferrocarril desempeña un papel muy destacado, tal como se recoge en el programa "Railway Infrastructure Development Master Plan". En una primera fase, que se desarrollará hasta el año 2014, se destinarán 4.205 millones de euros a la modernización de la actual red ferroviaria, compuesta por 4.129 kilómetros. En esta etapa se mejorará un trazado que se expande por 47 de las 77 provincias tailandesas mediante trabajos de obra civil para el desdoblamiento de líneas, despliegue de sistemas de señalización y telecomunicaciones, adquisición de material rodante, así como la construcción de un monorraíl para el transporte de contenedores al puerto de Lat Krabang (ICD2). En la modernización del ferrocarril tailandés se incluye, además, la construcción de cuatro nuevas líneas de alta velocidad, que unirán la capital, Bangkok, con las ciudades de Chiang Mai (711 km), Nong Khai (600 km), Chanthaburi (330 km) y Padang Besar (983 km). El coste inicial aproximado es de 19.029 millones de euros. A ello se une el impulso al transporte público en Bangkok. Para tal fin, la compañía MRTA (Mass Rapid Transit Authority of Thailand) ha puesto en marcha un ambicioso "plan director" con una inversión de casi 20.000 millones de euros. Tras la fase inicial de desarrollo, hasta el próximo año 2026 se continuará con los proyectos de construcción de ocho nuevas líneas y la ampliación de otras tres ya en operación comercial.

Por otro lado, el Ejecutivo de Indonesia ha aprobado un "Master Plan" con un presupuesto para transporte de más de 80.000 millones de euros (88.500 millones de dólares), de los cuales 35.500 son para proyectos ferroviarios. Entre las iniciativas más destacadas se encuentra una línea férrea en Sumatra que discurrirá desde la mina de carbón en Tanjung Enim hasta un nuevo puerto en el estrecho de Sunda, con el objetivo de promover el transporte de mercancías.

En la capital se planea el desarrollo de nuevas vías de ferrocarril, tanto subterráneas como en superficie, para dar respuesta a limitada oferta de transporte colectivo. También está en marcha un proyecto que unirá el aeropuerto internacional Soekarno-Hatta y la estación de tren Manggarai, al sur de Yakarta.

Para MAFEX, el impulso al transporte ferroviario en Tailandia, tanto en redes de alta velocidad como en transporte metropolitano, representa una gran oportunidad para consolidar la presencia de las empresas españolas en el país. En la actualidad, un nutrido grupo de empresas españolas asociadas a MAFEX cuenta con una participación activa en Tailandia entre las que se encuentran Amurrio Ferrocarril y Equipos, Ikusi-Ángel Iglesias, Manusa Door Systems, Arteche (Electrotécnica Arteche Smartgrid) y Patentes Talgo.

www.mafex.es

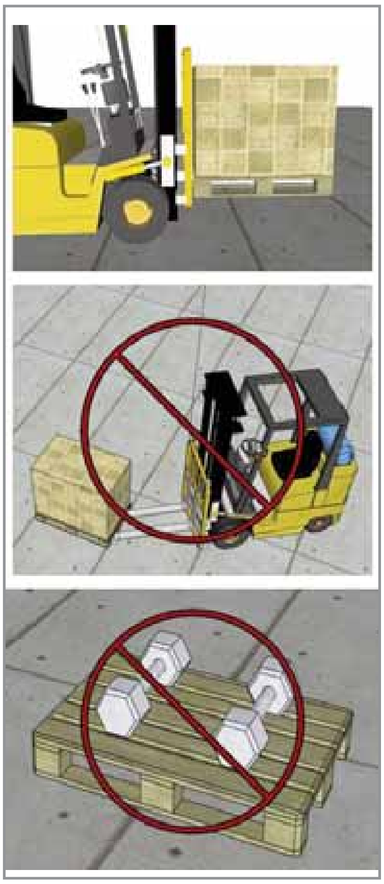




Recomendaciones Aecoc sobre estandarización de calidad de los palés

A mediados del 2012 y ante la falta de normalización de calidades de palés pool y de los criterios para su reutilización, AECOC decidió lanzar una nueva línea de actuación para mejorar esta situación y estandarizar la calidad de los palés recuperados. Para ello, el Comité de Logística de AECOC formó un grupo de trabajo integrado por Miebach Consulting y por empresas del sector del gran consumo como Consum, Cobega, Grupo Damm, Dia, Eroski, Henkel Ibérica, Mahou-San Miguel, Mercadona y SCA y por los pools Chep y LPR.

Con esta medida, pionera a nivel mundial, AECOC pretende ayudar a prevenir defectos y a mejorar la calidad de los palés a lo largo de toda la cadena de suministros, impulsando su reutilización y reduciendo el nivel de residuos, al tiempo que contribuye a mejorar la calidad de servicio a los clientes y la seguridad durante el transporte y la manipulación.



Las RAL se han estructurado básicamente en cuatro líneas de actuación: criterios de calidad del palé pool; recomendaciones para la manipulación y prevención de defectos, recomendaciones para el diseño de instalaciones y acuerdo de calidad entre proveedor pool y cliente de palé pool.

Para fomentar el conocimiento y promover su aplicación, Aecoc está desarrollando actividades formativas que pueden consultarse en su web, en la que también pueden conocer estas recomendaciones.

www.aecoc.es
www.miebach.es

Conclusiones del Global Entrepreneurship Monitor

En España, aumenta el emprendimiento naciente y disminuye la consolidación de la actividad emprendedora, según el Global Entrepreneurship Monitor (GEM) 2012, considerado el observatorio más importante sobre emprendimiento a nivel mundial.

La Universidad Nebrija, la Fundación Xavier de Salas, el Centro Internacional Santander Emprendimiento (CISE-UCEIF) y la Red de Equipos Regionales de GEM España han presentado recientemente, en la Fundación Rafael del Pino, los resultados de este informe en España. El informe es accesible y gratuito.

www.nebrija.com,
www.gemconsortium.org

FCC Logística firma un acuerdo de colaboración con CyLoG

El operador logístico perteneciente al Grupo Fomento de Construcciones y Contratas, ha firmado un acuerdo con la Asociación CyLoG, entidad dependiente de la Junta de Castilla y León que tiene como misión ayudar al el sector productivo de esta comunidad autónoma a ser más productivo a través de la logística.

FCC Logística se une así a los principales operadores de primer nivel que colaboran con CyLoG. Por medio de este acuerdo, las compañías del sector se comprometen a trabajar conjuntamente con la entidad pública en compartir, impulsar e implantar sus conocimientos y experiencias en Castilla y León. Por su parte, CyLoG se compromete a promover e impulsar en el tejido empresarial de la región modelos de colaboración y foros de comunicación que permitan su desarrollo en la comunidad castellanoleonesa.

www.redcylog.com www.fcclogistica.com



Las empresas cargadoras de España invierten en sostenibilidad



La decimoquinta edición del Salón Internacional de la Logística y de la Manutención (SIL 2013) ha realizado el IV Barómetro Círculo Logístico SIL donde analiza el sector de la logística. En este estudio ha contado con la colaboración de 763 directores de logística españoles que han participando por su condición de miembros del Círculo Logístico del SIL 2013.

Entre las distintas cuestiones a las que han dado respuesta estos directores de logística, cabe destacar los aspectos que más valoran a la hora de subcontratar un servicio logístico, las actividades logísticas que suelen subcontratar, sus principales preocupaciones logísticas, el grado de inversión que realizan en prácticas medioambientales o las cualidades que más valoran a la hora de contratar a un profesional del sector de la logística.

Las conclusiones señalan que aumentan los criterios sostenibles en las empresas, la calidad se impone como el aspecto más valorado, la certificación de calidad, cada vez más importante y que el transporte es la actividad logística más subcontratada. Además, la eficiencia, el servicio y la calidad entre las principales preocupaciones logísticas y el trabajo en equipo está muy valorado en la contratación de los profesionales logísticos.

www.silbcn.com

Publicado un estudio y análisis de los procesos de registro online en retail

Desigual, Mango y Zara son las firmas protagonistas de este estudio, de descarga gratuita. Digital Response, agencia del grupo Cyberclick especializada en e-mail marketing y marketing relacional interactivo, es la firma que ha realizado el Análisis de los procesos de registro online en retail. Este estudio, constituye un benchmark que ofrece un análisis comparativo de los procesos de suscripción online de las firmas Desigual, Mango y Zara, marcas españolas de moda.



www.estudiosemailmarketing.com

Sistema de conteo de Visual Counter instalado por NCL

La compañía instaladora española NCL, especializada en infraestructuras y en la integración de servicios informáticos y de telecomunicaciones, se ha encargado de la implantación para Gran Plaza 2 del sistema de conteo de personas y vehículos de la firma de ingeniería VisualCounter en todos los accesos al centro comercial, para poder conocer las afluencias, exigiendo una fiabilidad mínima del 95% de los datos obtenidos, y siendo capaz de presentar datos de entrada y salida, con estadísticas por franjas horarias, días, semanas, meses y años.

El sistema de conteo VisualCounter instalado por NCL, permite conocer las afluencias al centro comercial, totales y por franjas horarias, con detalle por entrada o zonas de acceso. Igualmente permite conocer con gran aproximación el número de personas que se encuentran en el centro comercial. Además, se ha integrado con la fórmula de plazas libres en parking, que utilizando los datos del sistema de conteo de vehículos, muestra en nuestros carteles indicativos la cantidad de plazas libres en los parkings exteriores.



www.gruponcl.com
www.visualcounter.com.es

Konecranes presenta la primera carretilla apiladora híbrida del mundo

La firma acaba de presentar la primera carretilla apiladora híbrida del mercado, la SMV 4531 TB5 HLT para la manipulación de contenedores, con una capacidad de elevación de 45 toneladas Cuenta con línea de transmisión híbrida diesel/eléctrica, un sistema de elevación hidráulico eléctrico y con almacenamiento de energía basado en un super condensador. Esta innovadora carretilla elevadora reduce el consumo de combustible y emisiones al menos un 30% mientras ofrece un rendimiento, una aceleración y una respuesta mejorados a las órdenes del conductor.



www.konecranes.com

EntresD acerca la impresión 3D al mercado de consumo

Esta innovadora empresa presenta dos impresoras 3D que ha comenzado a comercializar en España y Portugal: los modelos Up! Mini y Up! Plus, con los que se dirigen a diferentes segmentos de mercado entre los que se encuentran el doméstico, arquitectura, diseño, científico y docente.



El proceso de impresión consiste en fundir y extruir un filamento de plástico ABS, depositando capa por capa hasta crear el objeto deseado.

Hasta ahora las más utilizadas han sido las impresoras industriales. En cambio las seleccionadas por EntresD pertenecen al segmento de impresoras personales compactas y de sobremesa. Los modelos que se comercializan - Up! Mini y Up! Plus- no requieren montaje: vienen totalmente ensambladas de fábrica –ready to use-, garantizando una óptima calidad de impresión y una puesta en marcha sin problemas.



www.entresd.es

Eltete entrega plantas completas de tarimas de cartón

La tarima de cartón de Eltete es cuatro veces más ligera que la normal de madera, lo que permite cargas significativamente mayores y ahorro en costos de transporte. Pero lo principal es que las tarimas de cartón pueden fabricarse de manera automatizada a escala industrial y de forma económica en cualquier lugar del mundo.



Eltete TPM Ltd (Transport Packaging Materials), con sede en Finlandia, es una empresa global que convierte cartón y que provee material 100 % reciclable de embalaje para transporte.

www.eltete.com

"Principios Lean para una revolución en tu organización"



Guillermo López López, CEO & Founder de Spanish Logistic Leadership

Lean, lean, lean…sin duda alguna es uno de los términos que más se esta escuchando en los sectores de producción y logística. Pero realmente, ¿Qué es lean manufacturing?

Es una filosofía de producción que acorta el tiempo entre la orden de compra en las materias primas y la fabricación y entrega del producto, mediante la eliminación de las fuentes de desperdicio.

Lean manufacturing es una filosofía derivada principalmente del sistema de producción de Toyota (TPS, Toyota production system), aplicar lean manufacturing es tener menos pérdidas, menos esfuerzo humano, menor espacio de almacenaje y menor inversión en herramientas e inventarios.

Esta focalizada a la reducción de los 7 desperdicios que Taichí Ohno perfectamente identificó, con el objetivo de maximizar el valor percibido por el cliente cuando recibe un servicio o producto.

Lean manufacturing también se focaliza en mejorar el flujo y la flexibilidad del trabajo a través del sistema. Es la suma de filosofías, técnicas y herramientas modernas que se aplican en los procesos de mejora actuales.

Implantar un modelo lean en nuestra organización, nos generara beneficios tales como:

Reducción del 50% en costes de producción.
Reducción de inventarios y mejora de los procesos del mismo.
Reducción de nuestro tiempo de entrega (Lead time). Aumento notable de la calidad global.
Reducción de la mano de obra directa.
Mayor eficiencia de equipo.
Mejora de la imagen de la organización.

Siempre se toma como referencia a Toyota y su sistema debido a que fueron el germen del actual concepto lean manufacturing y por su radical transformación de ser una pequeña compañía a ser el referente mundial en fabricación de automóviles.

Uno de los pilares vitales sobre los que se apoya lean manufacturing, son las personas. Implantar un modelo lean supondrá una serie de cambios en nuestros procesos de trabajo. La mayoría de los cambios producen temor y desconfianza en los miembros de la organización. Es básico vencer esa resistencia al cambio y realizar la transición de forma no traumática. Taichí Ohno perfectamente apunto como su 8º desperdicio adicional: "no utilizar la creatividad e inteligencia de los trabajadores, o no darles la capacitación adecuada". Es decir para implantar lean, nuestro equipo debe de estar perfectamente integrado en la estructura del proyecto y debe de ser formado y entrenado.

Para poder aplicar lean es preciso que exista un sistema operativo, un sistema de dirección y una cultura de empresa. Si no existieran deberemos de crearlos.

Para garantizar el éxito de la implantación hay siete factores críticos a tener en cuenta:

1º- Voluntad, siempre es posible mejorar, siempre hay un método mejor. Pro-actividad y orientación al cambio.
2º- Origen, tenemos que conocer exactamente de donde partimos. Nuestra situación actual es…
3º- Visión, ¿Dónde quiero estar dentro de un tiempo?
4º- Trayecto, que acciones tendremos que realizar para llegar al éxito.
5º- Compromiso, no es suficiente colaborar. Es necesario el compromiso incondicional de todos.
6º- Formación, deberemos de formar y entrenar a nuestro equipo.
7º- Acción, una vez tomadas las decisiones adecuadas hay que actuar…

Lean proporciona una amplia gama de técnicas, filosofías y herramientas, teniendo en cuenta el objeto de mejora:

Desplegar nuestros objetivos, técnica Hoshin Kanri (administración por políticas).

Mejorar nuestra seguridad e higiene y lograr una producción más eficiente, técnica 5-S (orden y limpieza) SMED (single-minute Exchange), TPM (total productive maintenance) o mantenimiento autónomo, VSM (value stream map), Kaizen (mejora continua), gerencia visual.

Conseguir el error 0 defectos, Poka-yoke (a prueba de errores), Jidoka (automatización con un toque humano) fabricar bien a la 1ª, estandarización.

Mención aparte para las herramientas más clásicas utilizadas en lean, tales como: 5-M, Diagrama de Ishikawa, diagrama de Pareto (80/20), técnica de los ¿5 porque? , círculos de calidad…

Aparte de los ya descritos habría que mencionar otros conceptos como one piece flow (flujo de una sola pieza), Chaku-Chaku (línea flexible en U), Line balancing (balanceo de líneas) Push y Pull, Kamban, JIT, que nos ayudaran a producir de una forma más ágil y flexible.

El uso de todas estas técnicas y herramientas es conseguir la “calidad total” en nuestra organización. Por tanto lean no solo es una metodología con sus sistemas y herramientas; lean es una actitud. Una actitud proactiva, orientada al cambio y a la mejora continúa en sus procesos.

Debemos de ajustar nuestra producción a la demanda y generar ese valor añadido que nuestros clientes demandan. Tengamos siempre claro, que si nosotros no somos capaces de lograr generar ese valor, lo hará nuestra competencia. De ahí la necesidad de fomentar este cambio en nuestras organizaciones, para poder ser más competitivos y rentables y poder perpetuarnos en el tiempo.

Pero lean no solo es aplicable a grandes multinacionales, también es viable para pequeñas y medianas empresas. Más si cabe puesto que los recursos son más reducidos y hay que maximizar los resultados. Como mejor ejemplo de los resultados que puede aportar lean esta la compañía Toyota.

Ahora bien, lean no soluciona la totalidad de los problemas de una organización, si bien es cierto que puede ayudar a resolver parte de los problemas en las cadenas de suministro y en operaciones de producción y logística. Cada día son más los operadores logísticos que complementan su oferta de soluciones integrales para los clientes, con modelos lean, obteniendo excelentes resultados. Lean aplicado a Logística es una realidad en España.

Por último tan solo recomendar a esas organizaciones que tengan en proyecto realizar una transición hacia un modelo lean, que deben de hacerlo con profesionales especializados (hay consultorías excelentes).La transición debe de ser no traumática y ha de ser diseñada e implementada fase a fase por personas especializadas en esta materia.

¿Y tú, a qué esperas? ¡Únete a la revolución Lean!

www.linkedin.com/in/guillermolopezlogisticsolution



“Lean no solo es aplicable a grandes multinacionales, también es viable para pequeñas y medianas empresas”

"NacexShop es una opción de comodidad para vendedores y compradores online"



Jordi Llauradó, responsable de negocio de NacexShop

¿Qué es NacexShop y a quién va dirigido este servicio?

Nacexshop es una red mixta formada por establecimientos que colaboran con el canal editorial del Grupo Logista, prioritariamente establecimientos de prensa, librerías, papelerías y las propias agencias de Nacex.

Esta red lo que facilita a los compradores on line es la recogida de sus compras, sobre todo para aquellas personas que no están en sus domicilios particulares en horario laboral. En ese momentos contamos con novecientos puntos en toda la península y esperamos ampliar este número de establecimientos en breve.

¿Cómo es la red de distribución de NacexShop?

Lo que NacexShop ofrece al usuario y a la empresa vendedora es una opción de comodidad para poder recoger estos pedidos, que se han hecho on line a través de internet. La mayoría de nosotros tenemos horarios que no nos permiten estar en nuestros domicilios a las horas en las que los mensajeros podrían pasar por nuestras casas y, con este servicio, lo que conseguimos es dar una oferta de puntos que estén cerca de tu domicilio, cerca de tu casa o de cualquier sitio que te interese o con unos horarios amplios con una cobertura importante para poder escoger el que más te convenga para que puedas ir a recoger tu paquete.

Tenemos en este momento en unos 900 puntos y estamos hablando y haciendo pruebas con varias redes, tanto de librerías y papelerías como de otros sectores, para ampliar este número y llegar a los mil ya en breve.

¿Cómo valora este servicio el comprador online?

El servicio NacexShop está teniendo una importante aceptación por nuestros clientes y en nuevos clientes que vienen a preguntar por él, básicamente porque el vendedor on line lo que valora es la opción de comodidad. La opción de entrega domiciliaria es una opción que habitualmente estamos ofreciendo, pero este servicio es un complemento a esta entrega alternativo. Transformar una entrega domiciliaria en una entrega que se puede realizar en horarios comerciales es también para nosotros muy





interesante - y así nos lo están valorando las empresas- porque el precio que podemos dar es un poco más económico.

La valoración de este servicio por parte de las empresas es muy buena en este momento en que todo el mundo está mirando el precio. Es una opción que está teniendo cada vez más aceptación y, por parte nuestra, simplemente confirmar que vamos a continuar potenciando este servicio, ampliando la red de puntos, ampliando los servicios que se pueden ofrecer dentro de la propia red Nacexshop y vamos también a implementar el servicio de envíos desde estos establecimientos. La idea es estar cada vez más cerca de las empresas que venden en el mundo on line.

¿Qué balance hace de este primer año de NacexShop?

El balance de este año es positivo. Cada vez son más los clientes que optan por esta solución y cada vez son más los clientes que aportan esta solución a sus clientes. Esto les da mayor venta para ellos, porque muchas veces el usuario no compra porque tiene dificultades para ir a buscar el paquete o si le derivan a la tienda física. Por lo tanto, simplemente ratificar que la apuesta de Nacex por este servicio va a seguir siendo importante, ampliando puntos y ampliando servicios, y os animo a que lo probéis y lo utilicéis.

www.nacexshop.es



La entrevista puede visualizarse en youtube

Nacex aumenta un 2,7% sus expediciones en 2012

La firma de transporte urgente de paquetería y documentación de Grupo Logista, realizó 14.725.307 expediciones y obtuvo una facturación de 216 millones de euros en su ejercicio fiscal comprendido entre octubre de 2011 y septiembre de 2012. Nacex aumentó así un 2,7% las expediciones realizadas en relación al ejercicio anterior, mostrando su esfuerzo por adaptarse a las necesidades de sus clientes tanto en precio como en servicios.

A esta mejora ha contribuido especialmente el buen comportamiento de la actividad en Portugal, donde Nacex ha superado el millón de envíos con un crecimiento en torno a un 12% y una amplia red de infraestructuras compuesta por 5 plataformas de intercambio y 26 agencias, así como los mejores tiempos de tránsito en la Península Ibérica que aseguran, por ejemplo, que las recogidas realizadas antes de las 18:00h se entreguen a las 8:30 del día siguiente tanto en España como en Portugal. Así, el tiempo de entrega de un pedido entre Lisboa y Oporto es igual al de un pedido entre Lisboa y Barcelona.

A lo largo del último ejercicio, Nacex ha continuado apostando por su red Nacex.shop de puntos de recogida y entrega, compuesta actualmente por cerca de 1.000 establecimientos en España peninsular.

Además, la aplicación para Ipad y iPhone de Nacex permite localizar el punto Nacex más cercano al dispositivo en ese momento y controlar con total seguridad el estado de los envíos en todo momento con todas las garantías de trazabilidad de Nacex, así como gestionar posibles incidencias permitiendo elegir la solución más conveniente.



La compañía Nacex cuenta con una flota de 1.532 vehículos y 2.000 colaboradores, así como una red de más de 310 agencias y 29 plataformas en España, Portugal y Andorra.

www.nacex.es

SSI Schaefer lanza una nueva generación de transelevadores Exyz para palets

Con el concepto Exyz, la generación más joven de transelevadores de SSI Schaefer ha abierto nuevos caminos, lejos de la producción de diferentes aparatos adaptados individualmente y hacia la combinación individual de componentes estandarizados.

Diferentes elementos básicos producidos en serie componen la base para completos equipos finales a medida de los clientes: desde un transelevador con uno o dos mástiles y uno o dos dispositivos de carga para un almacenaje y desalmacenaje simple, doble o múltiple, o un diseño Orbiter, un nuevo concepto de final de carrera y con montaje específico según el cliente.



La designación Exyz representa todo aquello en los que destaca el nuevo transelevador. “E” de eficiencia con respecto al consumo energético y a la productividad, en las tres dimensiones de los ejes X, Y y Z: movimientos longitudinales y transversales, así como de almacenaje y desalmacenaje. Ante todo, Exyz se caracteriza por su construcción compacta, que promete notables beneficios para el cliente.

www.ssi-schaefer.es

Tilar se integra en Norbert Dentressangle

Con esta operación, refuerza su posición de liderazgo en el servicio de grupaje y distribución capilar internacional, Red Europe.

El acuerdo de integración del negocio de Tilar en Norbert Dentressangle está vigente desde el 1 de abril de 2013. Tilar cuenta en España con tres delegaciones en Irún, Madrid y Valencia. Presta servicios de transporte, con una importante especialización en grupajes internacionales. Su facturación anual asciende a 6 millones de euros.

Esta operación supone una aceleración en el crecimiento del producto Red Europe de Norbert Dentressangle, servicio que comprende tanto el grupaje como la distribución capilar a nivel europeo. Con la integración de Tilar, las ventas de España en este producto se sitúan en los 40 millones de euros lo que supone un aumento del 135% en los últimos tres años. Se convierte así en uno de los líderes en grupaje internacional de España. A nivel europeo, Red Europe alcanza una cifra de negocios anual de 150 millones de euros.



www.norbert-dentressangle.es

Buscar y comparar Software de Gestión de Almacenes, ahora más fácil

El comparador gratuito de soluciones de Software de Gestión de Almacenes (SGA) www.BuscoElMejor.com ha lanzado una nueva web, pero manteniendo su objetivo: ayudar a las empresas a saber cuál es la proveedor de software que se ajusta mejor a sus necesidades.

Ahora, el usuario, respondiendo a unas simples preguntas, recibe de forma gratuita un ranking personalizado de los 25 proveedores de gestión de almacenes que se ajustan mejor a sus requerimientos técnicos.

El portal de referencia en comparativas de software, ofrece visibilidad e información completa de los 25 principales proveedores de gestión de almacenes: Ahora.es, Alfaland, Aptean, AS Software, ASTI, Atos, Doriath, easyLog, Ehrhardt+Partner, Exact, Generix Group, Global Retail Systems, Grupo i68, itelligence, Jungheinrich, Labware, Leuter, Mecalux, Oracle, SCM Logística, Sinpel, SSI Schaefer, Tecsidel, TraceStore, Ulma Handling.

www.BuscoElMejor.com/SGA





Himoinsa, toda una referencia en el mercado energético con sus grupos electrógenos a gas y diésel

La compañía Himoinsa es una empresa especializada en generación de energía, con más de 30 años de experiencia, se ha consolidado hoy como una gran multinacional en su sector. Está presente en más de 130 países y capaz de satisfacer la demanda del mercado de generación eléctrica.

Su misión por cubrir las necesidades del cliente le ha llevado a ofrecer una amplia gama de grupos electrógenos diésel y gas. Sin duda alguna, una fórmula mixta que le permite ofrecer una completa solución energética en el mercado en el que opera.

A su amplia oferta de productos diésel incorpora la gama de generación a gas con potencias desde los 8 kW a los 3,5 MW, movidas por diferentes combustibles gaseosos como el Gas Natural, el Biogás y el GLP –Gas Licuado del Petróleo- entre otros.

Los grupos electrógenos a gas están orientados al suministro eléctrico in-situ, lo que se conoce hoy día como generación distribuida. Esto permite eliminar las pérdidas de transmisión por la red, al tiempo que se reducen emisiones contaminantes frente a otras tecnologías de generación, o incluso se eliminan utilizando combustibles renovables como el biogás.

Un de las aplicaciones conocidas de los generadores a gas es la cogeneración, donde además de energía eléctrica se aprovecha el calor del motor para producir agua caliente o vapor. Y es que, en cogeneración con motor a gas, se alcanza un nivel de eficiencia del 90% frente al 35% de la red eléctrica.

En los últimos años, gran parte de los clientes han mostrado su preocupación por el coste de la electricidad y su interés por ganar en eficiencia. En este sentido, promover la generación a gas como fuente de energía eléctrica continua y distribuida, se ha convertido para esta compañía en un instrumento complementario para satisfacer las necesidades energéticas de sus clientes.

www.himoinsa.com



Domino mejora la eficacia y versatilidad de su impresora inkjet A420i



Domino, compañía internacional especializada en soluciones globales de codificación y marcaje, ha introducido nuevas mejoras tecnológicas en su impresora inkjet A420i convirtiéndola en una de las más eficientes y versátiles del mercado.

La Domino A420i basa su impresión en un sistema de inyección de tinta continua (CIJ). La compañía, al integrar en este equipo la nueva tecnología i-Tech (intelligent Technology) ha conseguido limitar la cantidad de disolvente que consume, transformándola a su vez en un equipo libre de servicio, reduciendo así los costes y las intervenciones de los operarios para su correcto funcionamiento. El mantenimiento se realiza de forma muy sencilla ya que el exclusivo sistema de tintas Qube, que contiene además los filtros, se puede cambiar en menos de 10 minutos lo que posibilita un tiempo de producción mayor para el usuario.

A todas las mejoras técnicas para reducir su consumo y el coste total de propiedad se une la flexibilidad de la A420i para poder adaptarse a cualquier necesidad de codificación de cualquier tipo de industria.

En paralelo a esta versatilidad del equipo se encuentran la gama más amplia de tintas especiales y personalizadas. Entre ellas cabe destaca: la nueva tinta negra 2BK024 de Domino, de secado rápido y alto rendimiento, especialmente diseñada para su utilización en plásticos con una baja tensión superficial y, también, las tintas lavables y resistentes a la humedad (muy indicadas para el sector de bebidas), las tintas termocromáticas que cambian de color con la temperatura (útiles en alimentos enlatados), las tintas abrasivas y de gran adherencia para superficies de polipropileno (PP) y polietileno (PE), así como otros tipos de tintas especiales adaptadas a requisitos tan exigentes como los de la industria sanitaria o alimentaria.



www.domino-printing.com

Carretillero, una profesión con mucha demanda

A pesar de la difícil época que está atravesando el mercado de trabajo español, hay sectores que siguen generando empleo, aunque sea a un ritmo ralentizado en comparación con los años de bonanza económica. Adecco, empresa especializada en la gestión de Recursos Humanos, ha elaborado un informe que pretende arrojar un rayo de luz a la hora de orientar las opciones actuales para la búsqueda de empleo.

Según señala Adecco Logística y Transporte, el tirón de las plataformas de operadores logísticos y de transportes sigue dando margen para nuevas contrataciones en el sector. Es por ello que un año más, la figura del carretillero tendrá presencia en las próximas ofertas del sector. Su volumen de demanda es alto y aunque los primeros contratos tengan carácter temporal es uno de los perfiles más susceptibles de convertirse en fijos si el empleado demuestra su valía y ofrece un buen rendimiento.



www.adecco.es

La compañía Estéllez Galicia se integra en la red Palletways

Palletways, compañía europea especializada en distribución express de mercancía paletizada, ha ampliado su presencia en el noroeste peninsular con la integración en Orense de la compañía Estéllez Galicia.

El Grupo Estéllez es referente histórico del sector en España ya que sus primeras actividades se remontan a 1880. Actualmente cuenta con instalaciones tanto en España como en Italia y Portugal, una plantilla de 271 trabajadores y desarrolla tareas para sectores tan variados como el de automoción, textil, salud, alimentación o aeronáutica, entre otros.

Además de su depot en Orense, Estéllez Galicia ofrecerá a sus clientes desde sus principales instalaciones en Tui, con 4.000 m2 de almacén, los servicios de distribución express de Palletways.



www.palletways.com

Esagraf y Prati inician su colaboración en España

La firma representante de primeras marcas en el sector de etiquetas y embalaje flexible, Esagraf, y la compañía especialista en diseño y fabricación de maquinaria para acabado de etiquetas autoadhesivas, Prati, han firmado un acuerdo de representación exclusiva de los productos de Prati en España desde marzo de 2013.

Fundada en 1973, Prati es una empresa italiana basada en cuatro pilares que son la base de sus fundamentos empresariales: personalización, know-how, alta tecnología y atención al cliente. Asimismo, posee una sólida red de agentes y distribuidores presentes en Europa, Oriente Medio, India, Rusia, Oceanía, África del Sur y todo el continente americano.

En sus 40 años de historia, Prati ha fabricado más de 2.300 máquinas en diferentes de categorías de producto, que abarcan desde la inspección, conversión, troquelado, corte y rebobinado hasta la personalización y sobreimpresión con dato variable, etiquetas con varias capas promocionales para 'booklets', y otras adaptadas a diferentes sectores de negocio, como su línea para visión artificial de etiquetas farmacéuticas.



www.esagraf.com

Nuevos variadores compactos de corriente alterna de Rockwell Automation



La compañía multinacional de componentes de automatización, ha anunciado el lanzamiento del nuevo variador de corriente alterna Allen-Bradley PowerFlex 525, que ayudará a los fabricantes de maquinaria y usuarios finales a simplificar el diseño y la operación de los equipos y reducir el tiempo para su instalación y configuración. Los variadores compactos de corriente alterna PowerFlex 525 de CA están fabricados con un diseño modular, rangos de potencia desde 0,5 hasta los 30 CV ó desde 0,4 a 22 kW para tensiones de entrada entre 100 y 600 Voltios. La integración de EtherNet/IP, de la seguridad, su programación a través de USB, el ahorro de energía y una amplia variedad de opciones de control de motor hacen del nuevo PowerFlex 525 la solución ideal para aplicaciones tanto a nivel de máquina autónoma como su integración en arquitecturas simples.

Adecuado para una amplia gama de aplicaciones (cintas transportadoras, manejo de materiales, compresores, ventiladores o bombas) el PowerFlex 525 de CA ofrece una amplia variedad de opciones de control de motor para ajustarse a las aplicaciones de lazo abierto y cerrado.

www.rockwellautomation.com

Vincle entra en el accionariado del Grupo Externalia

La compañía Vincle, especializada en soluciones para la optimización del proceso comercial, ha adquirido recientemente una participación en el grupo Externalia, especializado en externalización de equipos comerciales para empresas fabricantes de productos de consumo y laboratorios farmacéuticos.

Este acuerdo va a consolidar a Externalia como empresa referente en el sector, mejorando la propuesta de valor mediante un seguimiento "on line" del rendimiento de sus equipos comerciales y la visualización del cumplimiento de los objetivos, dando especial relevancia a la información orientada al proceso de toma de decisiones por parte de sus clientes.



www.externaliaspain.com
www.vincle.es

Sudoku

Principiante

5			7		9			1
	8						2	
		7				6		
	5	8	1		4	2	3	
			8	9	6			
	4	6	3		2	7	8	
		1				4		
	3						7	
2			6		8			3

Medio

	2	1	6					
	3						7	4
				5	7			1
		7		6				3
		3	7		1	8		
5				8		7		
3			8	4				
9	4						5	
					5	4	8	

Rellene las casillas de los módulos de 9 recuadros con cifras del 1 al 9, sin repetir ningún número en la misma columna, fila y módulo.

Crucigrama

Horizontales:

1.- Dar a conocer al público un tema o asunto. 2.- Vaporosa. Vocal. 3.- Entre turcos y moros, juez que entiende en las causas civiles. Punto cardinal. 4.- Calificativo de una de las tribus germánicas que invadieron la península ibérica. Dios egipcio del Sol. 5.- No están bien de la azotea. 6.- Siglas de ingreso ciudadano, también conocido como renta básica universal. Trasquilar. 7.- Capa de grasa del cerdo que sirve de alimento. Preposición. 8.- Símbolo del amperio. Siglas de la Unión Europea en inglés. Abreviación de número.

	1	2	3	4	5	6	7	8
1								
2							■	
3					■			
4						■		
5								■
6			■					
7							■	
8		■			■			

Verticales:

1.- Corta la cabeza de cuajo. 2.- De origen italiano. 3.- Impedir el acceso. Siglas de comunidad europea. 4.- Lugar destinado para orinar. 5.- Pronombre personal. El primer hombre creado por Dios sobre la Tierra. 6.- Fluido que tiende a expandirse indefinidamente y que se caracteriza por su pequeña densidad. Pon algo contra otra cosa para entorpecer o impedir su efecto. 7.- Primera letra del alfabeto. Osa en latín. Símbolo químico del uranio. 8.- extraña. Memoria de trabajo para el sistema operativo de los programas y la mayoría del software.

Soluciones

Principiante

5	6	2	7	8	9	3	4	1
3	8	9	4	6	1	5	2	7
4	1	7	5	2	3	6	9	8
9	5	8	1	7	4	2	3	6
7	2	3	8	9	6	1	5	4
1	4	6	3	5	2	7	8	9
8	9	1	2	3	7	4	6	5
6	3	4	9	1	5	8	7	2
2	7	5	6	4	8	9	1	3

Medio

7	2	1	6	3	4	5	9	8
6	3	5	9	1	8	2	7	4
8	9	4	2	5	7	6	3	1
4	8	7	5	6	2	9	1	3
2	6	3	7	9	1	8	4	5
5	1	9	4	8	3	7	2	6
3	5	2	8	4	9	1	6	7
9	4	8	1	7	6	3	5	2
1	7	6	3	2	5	4	8	9

Crucigrama

D	I	V	U	L	G	A	R
E	T	E	R	E	A	■	A
C	A	D	I	■	S	U	R
A	L	A	N	A	■	R	A
P	I	R	A	D	O	S	■
I	C	■	R	A	P	A	R
T	O	C	I	N	O	■	A
A	■	E	O	■	N	U	M

Alerta:

El asunto de Pescanova. Todo apunta a un fatal desenlace de la empresa con dirigentes yéndose de rositas.

Los bancos han creado una imagen de inseguridad para el ahorro que les costará mucho recuperar.

El vaticinio de la salida de la crisis en España tiene la propiedad de elasticidad infinita.

Interesa:

La venta de ordenadores tradicionales cae en beneficio de las tabletas. Es un notable salto tecnológico que hay que observar con atención.

n nuevo modelo de universidad libre, multitudinaria y gratuita se espande en internet. El conocimiento ya no es exclusivo.

El reciclaje de tecnología es un mercado con muchas opciones.

Felicitar a:

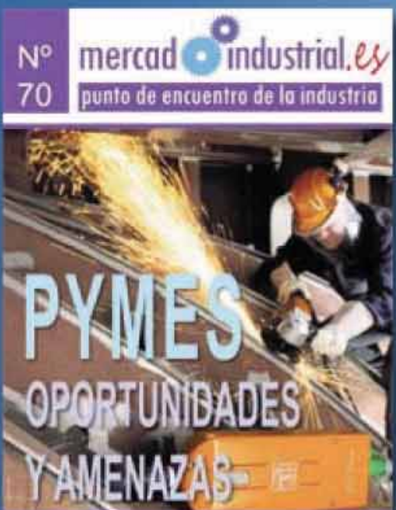
A empresas como EntresD, que nos trae impresoras 3D domésticas y un mercado por descubrir.

Al Club Nàutic de L´Estartit por estrenar la primera planta fotovoltaica en España para autoconsumo y venta de excedente.

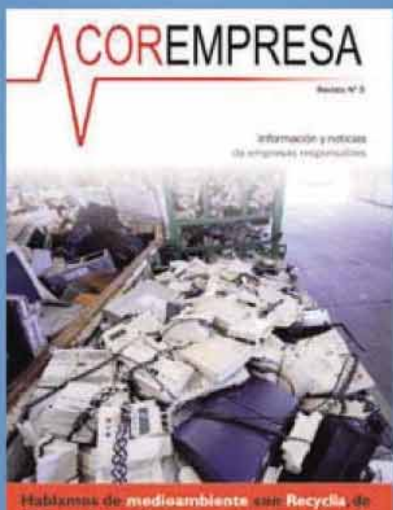
Las múltiples convocatorias feriales sectoriales que tenemos en abril. Hay vida económica y negocios por hacer...

La empresa
desde otros puntos de vista

Actualidad multisectorial para personas emprendedoras y profesionales



www.mercadoindustrial.es



www.corempresa.com



www.talentoynegocio.com

Recomiende y suscríbase gratuitamente a nuestras publicaciones on line

Entre en la web de la publicación y encontrará un enlace de contacto
También puede buscarnos en las redes sociales más populares